



Temat: Omówienie wyników finansowych oraz realizacji strategii Grupy PZU za pierwsze półrocze 2019 roku

Data: 30 sierpnia, godz. 12:00

Moderator: Witamy Państwa na czacie z Tomaszem Kulikiem CFO Grupy PZU.

Warto: Rząd zapisał w projekcie budżetu na 2020 zmniejszenie potrzeb dywidendowych. Jaka będzie polityka dywidendowa PZU w 2020?

Tomasz Kulik: Na dzień dzisiejszy nie widzimy ani konieczności ani potrzeby modyfikowania naszej polityki. Traktujemy politykę dywidendową jako długoterminowe zobowiązanie w stosunku do akcjonariuszy.

Mały: Jaki jest główny powód wzrostu wyniku netto przypisanego jednostce dominującej do najwyższego poziomu od 5 lat?

Tomasz Kulik: To element kilku zmiennych. Przede wszystkim utrzymujące się, bardzo dobre wyniki po stronie działalności ubezpieczeniowej, coraz większy udział w wynikach segmentu zdrowotnego oraz bardzo wysokie wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu głównym, którego rentowność po pierwszym półroczu przekroczyła 4,1%, generując nadwyżkę ponad stopę wolną od ryzyka na poziomie 240 punktów bazowych.

Kamil: Polityka dywidendowa spółki obejmuje okres od 2016 do 2020 roku. Jakie zmiany PZU przewiduje wdrożyć po tym okresie?

Tomasz Kulik: Polityka dywidendowa jest ściśle związana z horyzontem obecnej strategii (2020) i w tym okresie uważamy, że dobrze adresuje cele jakie przed nią zostały postawione. Chcielibyśmy odpowiedzieć na pytanie dotyczące potencjalnej zmiany w połączeniu z nową strategią, nad którą powoli zaczynamy się zastanawiać – myśląc o tym co w długiej perspektywie powinno stanowić dla nas kolejny istotny element wzrostowy.

Ktoś: Niedawno została podana informacja o uruchomieniu gabinetów stomatologicznych w ramach działalności PZU Zdrowie. Jakie spółka ma plany w tym zakresie?

Tomasz Kulik: Uruchomienie obszaru stomatologii to kolejny krok w stronę tworzenia kompleksowej obsługi w PZU Zdrowie. Chcemy udostępniać naszym pacjentom nie tylko szeroką sieć placówek, ale także szeroki zakres usług, przez co nasza oferta będzie mogła dotrzeć do jeszcze większej liczby klientów.

Stary: Jaka jest obecnie popularność platformy inPZU?

Tomasz Kulik: Wykorzystanie platformy stopniowo rośnie. Dzisiaj zaczyna stanowić ona ważne narzędzie w ramach programów PPK oraz usług jakie świadczymy naszym klientom w ramach pomocy w zarządzaniu aktywami.



Stary: Czy w ramach funkcjonowania platformy inPZU planowane jest również rozszerzenie oferty o kolejne fundusze indeksowe?

Tomasz Kulik: To jeden z naturalnych, kolejnych kroków. Nie chciałbym zdradzać zbyt wiele, ale jeszcze w tym roku powinniśmy udostępnić naszym klientom ciekawe rozwiązania nad którymi pracujemy z globalnymi partnerami.

Rami: Czy grupa planuje podwyżki cen, tak jak to się dzieje w innych branżach np. w usługach telekomunikacyjnych?

Tomasz Kulik: Uważamy, że dzisiejsze ceny w niektórych produktach oferowane są na rynku poniżej ich kosztów, co prowadzić może do bardzo niebezpiecznej sytuacji z jaką mieliśmy na roku polskim do czynienia w latach 2014-15, gdzie część mniejszych ubezpieczycieli nie miała wystarczających kapitałów na wypłaty szkód dla swoich klientów. Pamiętajmy o tym wybierając ubezpieczenie, gdy jedynym parametrem na jaki patrzymy jest cena. To co widzimy od jakiegoś czasu to rosnące koszty szkód (rośnie koszt robocizny – rosną zarobki, rosną koszty części zamiennych, lakierów itp.) więc przy spadających cenach za ubezpieczenie (a taki trend obserwujemy od ponad 20 miesięcy) trudno będzie pokryć koszty związane z obsługą portfela. Takie praktyki co do zasady są zabronione i jako takie nie powinny mieć miejsca.

Tobiasz: Jakich wyników PZU spodziewa się w drugiej połowie roku? Czy będą one tak dobre, jak te za pierwsze sześć miesięcy?

Tomasz Kulik: Trochę jeszcze za wcześnie na deklaracje – pierwsza część roku to duża presja w segmencie bankowym (bardzo mocno rosnące opłaty na BFG – wzrost r/r o 270 mln zł, dodatkowe odpisy związane ze spadkiem jakości zaangażowań kredytowych). Mamy nadzieję, że w drugiej części roku będzie nam nieco łatwiej w tej części biznesu i przy utrzymaniu dobrych wyników z działalności ubezpieczeniowej i inwestycyjnej zamkniemy rok z wysokim wynikiem netto.

LionKing: Według najnowszych danych sytuacja na rynku pracy w Polsce jest bardzo dobra. Czy w związku z tym Polacy zaczęli chętniej ubezpieczać się na życie?

Tomasz Kulik: Rynek ubezpieczeń na życie to rynek „push”, gdzie agent lub doradca musi najpierw przekonać klienta do tego, dlaczego powinien kupić ubezpieczenie – niestety świadomość ubezpieczeniowa jest cały czas jeszcze na niskim, choć stale rosnącym poziomie. Do tego dochodzą dwa parametry – dobre ubezpieczenie na życie cały czas jest postrzegane jako dobro drogie i luksusowe a dodatkowo wiele osób jest posiadaczami rozwiązań grupowych. I o ile oczywiście one w bardzo dobry sposób zabezpieczają potrzeby ubezpieczeniowe to również często nie są dostosowane do indywidualnych potrzeb ponieważ stanowią „wypadkową potrzeb i możliwości” całej grupy.

mrk.cebulski@gmail.com: Jak Pan ocenia dzisiejszą wycenę PZU na gpw

Tomasz Kulik: Mam wrażenie, że wycena PZU jest mocno niedoszacowana, a przez to bardzo atrakcyjna z punktu widzenia inwestycji. Biorąc pod uwagę model biznesowy PZU, obecność w wielu liniach produktowych a co za tym idzie mniejszą zależność od cyklu w danym segmencie gospodarki, jesteśmy w stanie lepiej niż w przeszłości dostarczać wysokie wyniki w powtarzalny sposób. Na to nakłada się atrakcyjna polityka dywidendowa, z rentownościami powyżej 6%.



Wojtech: Z informacji podanej podczas ostatniego czatu inwestorskiego wynikało, że spółka w dłuższej perspektywie planuje rosnąć w sposób nieorganiczny, jednakże na razie brak jest atrakcyjnych podmiotów, które mogłyby dać spółce paliwo do wzrostu. Czy ta sytuacja się zmieniła?

Tomasz Kulik: Cały czas analizujemy możliwości i jesteśmy w stałym procesie przeglądu potencjalnych celów akwizycyjnych. Ponieważ mają one charakter poufny w związku z tym nie mogą dzielić się żadnymi informacjami z tego obszaru.

Grzegorz: Dzień dobry, Jaki szacuje Pan procentowy udział w rynku TFI PZU, w kontekście PPK ?

Tomasz Kulik: Myślę, że to pytanie o udział Grupy PZU w PPK. Na dzień dzisiejszy jest on zbliżony z naszym udziałem rynkowym (istotnie pow. 30%).

Pablo: Jak wygląda obecna sytuacja na rynku ubezpieczeń OC komunikacyjnych? Czy presja cenowa ze strony konkurencji nadal jest silna?

Tomasz Kulik: Presja jest cały czas silna i cały czas zdarzają się przypadki testowania jej dna. Mam jednak nadzieję, że jesteśmy raczej na dołku cyklu który niebawem powinien się odwrócić – szczególnie biorąc pod uwagę fakt, że ceny jakie oferują nasi najbardziej agresywni konkurenci dawno przestały być adekwatne z punktu widzenia kosztów działalności.

KrzyKo: Jakim zainteresowaniem cieszy się dotychczas Pracowniczy Program Emerytalny?

Tomasz Kulik: W ramach PPK skupiamy się w pierwszej kolejności z dotarciem do tych dużych klientów korporacyjnych, którzy są jednocześnie naszymi klientami w innych liniach produktowych. Oferujemy wsparcie informacyjne, procesowe i narzędziowe, co jest odbierane w sposób bardzo pozytywny. Chcielibyśmy, aby pracownicy naszych klientów stali się także naszymi bezpośrednimi klientami – zapraszamy ich na #mojePZU, gdzie będą w stanie stać się beneficjentem wielu atrakcyjnych rozwiązań, zarezerwowanych dla klubowiczów PZU.

Piter: Który segment działalności jest dla PZU najważniejszy pod względem generowanych wyników?

Tomasz Kulik: Nie ma takiego jednego segmentu i w zależności od sytuacji rynkowej jest nim jeden lub drugi segment. Najważniejsze jest to, że inaczej niż kiedyś, jesteśmy teraz w znacznie mniejszym stopniu zależni od sytuacji na konkretnym rynku, i dzięki temu w sposób powtarzalny dostarczać wysokie wyniki swoim akcjonariuszom.

kolarz: Czy macie Państwo jakiś swój fundusz, spółkę celową inwestującą w start-upy, firmy innowacyjne?

Tomasz Kulik: Inwestycje w start-upy prowadzimy w formie zarówno funduszu celowego (przypomnę tutaj Vitello) jak też inwestycji bezpośrednich – realizowanych zarówno z bilansu PZU jak i spółek zależnych (w tym banków).

Pablo: Czy PZU inwestuje w sztuczną inteligencję?

Tomasz Kulik: Tak, jak najbardziej. Dzisiaj elementy AI są wykorzystywane w procesach obsługowych, w likwidacji szkód oraz „fraud detection” – wpływając bardzo mocno na obniżenie i utrzymanie na niskim poziomie naszych wskaźników kosztowych.



mmaslov: Mam wrażenie, że przedmówca pytał o to, czy PPK cieszy się popularnością u Waszych pracowników. Ile % Państwa pracowników PZU wzięło udział w PPK? Jaki był procent rezygnacji?

Tomasz Kulik: Zbyt wcześnie żeby mówić o rezygnacjach, ponieważ nie mamy jeszcze żadnych wpłat. Myślę że prawdziwe statystyki poznamy najwcześniej po pół roku funkcjonowania programu, kiedy dodatkowe obciążenia w kieszeni pracowników dla niektórych z nich okażą się silnym bodźcem do opuszczenia programu. Mam nadzieję, że akcje informacyjne pomogą w takich przypadkach jednak jaka będzie skala to zobaczymy dopiero po pewnym czasie funkcjonowania programu.

kasia: A czy można prosić o konkret. Jaka liczba umów została podpisana w ramach PPK?

Tomasz Kulik: Te konkrety przedstawimy dopiero w przyszłym tygodniu i do tego czasu nie chciałbym się wypowiadać. Na dzień dzisiejszy mogę tylko powiedzieć że nasz udział jest zbliżony z udziałem w ubezpieczeniach a liczba klientów pokrytych programem to istotnie ponad 100.000 osób.

Bogdan: Jak ocenia Pan wpływ zmian klimatycznych na działalność PZU? W przyszłości warunki pogodowe będą chyba tylko gorsze, gwałtowne zmiany pogody, dewastujące burze, susze. Czy to może istotnie przełożyć się na działalność i rentowność spółki?

Tomasz Kulik: Ochrona przed skutkami zdarzeń o charakterze losowym stanowi istotę ubezpieczeń. W tym kontekście to co obserwujemy jeżeli chodzi o zmiany klimatyczne stanowi zarówno wyzwanie po stronie cenowej i rentownościowej (wyższa i rosnąca częstość szkód masowych o charakterze pogodowym) ale również szansa związana z rosnącą świadomością klientów (zarówno indywidualnych jak i korporacyjnych) jeżeli chodzi o konieczność posiadania ubezpieczenia. To może w jeszcze większym stopniu otworzyć polski rynek ubezpieczeń, który w stosunku do swoich zachodnich odpowiedników, charakteryzuje się cały czas bardzo niską penetracją.

qwertyuiop: Czy środki w funduszach PPK już są? Czy one już są inwestowane na giełdzie czy kiedy zaczną być inwestowane?

Tomasz Kulik: Jeszcze nie. Gro środków z tej tury przystąpieniowej powinno pojawić się ok. listopada / grudnia. Co do sposobu inwestowania to reguluje to bardzo ściśle ustawa natomiast my będziemy chcieli wykorzystać w tym celu nasze doświadczenia nabyte przy okazji inPZU, czyli pasywnych funduszy z niską opłatą, które powołaliśmy do życia w zeszłym roku. Dodatkowo budujemy kompetencje w ramach zespołów zajmujących się metodami ilościowymi („Quant’ów”), którzy będą odpowiedzialni za wyliczenie optymalnej ścieżki dopasowania struktury aktywów do zmian w strukturze wieku klienta.

Tomasz Kulik: Dziękuję za pytania. Do usłyszenia na następnym czacie.